

# Curso Estrategias de Marketing Digital y ventas

INICIA  
**15**  
MAYO



15 Horas  
Sábados  
08:00 a 11:00

**30%**  
de Descuento  
Socios CCQ

**Público en general \$120**

Inscríbete:  099 910 0500 |  [capacitacion@ccq.edu.ec](mailto:capacitacion@ccq.edu.ec)

[www.ccq.edu.ec](http://www.ccq.edu.ec)



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS



EUDE | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

**DESCRIPCIÓN**

Cada día hay más personas ingeniosas creando productos innovadores y de excelente calidad, con la finalidad de obtener una porción del gran mercado mundial, desafortunadamente la mayoría de estos productos no alcanzan el éxito y se suele atribuir este fracaso al precio del producto o a su desarrollo; sin embargo, la razón principal esta ligada a la solución que ofrece el producto o servicio y la capacidad de crear la demanda del mismo en su público objetivo, lo cual esta directamente ligado a la estrategia.

Esta no es tarea fácil, ya que el origen parte de la propuesta de valor del producto o servicio, la cual tiene por objetivo crear una cadena de valor permanente, que inicia, atraviesa y retorna en un ciclo constante desde la percepción del cliente.

En los negocios lo único constante es el cambio, vamos en búsqueda de nuevos desafíos, pretendemos desarrollar productos memorables, exploramos, investigamos, debatimos, probamos, evolucionamos y principalmente somos co-protagonistas de la historia de nuestros clientes con sus necesidades, conectándolos emocionalmente para cumplir con sus expectativas, fidelizarlos y hasta enamorarlos de nuestra marca con la finalidad de que estos sean quienes se encarguen de crear el contenido que otros consumidores quieren escuchar de nuestra empresa lo cual tiene el único objetivo de crear ventas escalables.

<<El error más grande del empresario es pensar que el departamento de ventas es el único que debe vender, siendo que el marketing y las ventas son demasiado importantes para dejarlas solo en manos de sus departamentos>>.

Este taller ofrece explorar algunas de las estrategias más actuales en marketing y ventas en medio de la transformación digital de los negocios en el 2021.

**OBJETIVO:**

Actualizar el conocimiento en la vorágine de los negocios digitales con herramientas aplicables en marketing digital y las ventas de forma transversal en toda la gestión empresarial y propone aportar significativamente en sus organizaciones al implementarlas comprometidamente.

**DIRIGIDO A:**

Empresarios, Directivos, Gerentes, Jefes, Coordinadores responsables del manejo de la comunidad comercial, personas o estudiantes relacionadas a la comunicación, marketing y publicidad involucrados en la estrategia de innovación para la organización.



### CONTENIDOS

Modelo Design Thinking, comunicación efectiva, e incorporación de la propuesta de valor y estrategia de marca al plan de Marketing.

Las bases de los nuevos negocios y empezar a vender online.

Marketing de contenidos y canales de difusión.

Innovación en la investigación de mercado para segmentación de públicos.

Gestión de un negocio online, sistemas de venta <<embudología>>.

Una mirada a la experiencia UX y herramientas.

Análisis de casos prácticos, referencias y aplicaciones tecnológicas para implementar en la organización.

## FACILITADOR



**FREDI PEÑAHERRERA**

- Director de FPP Advisors Agencia de Comunicación Publicitaria y Marketing 360 con base en Quito.
- Master titulado en Comunicación Corporativa por la UIDE Universidad Internacional del Ecuador.
- Consultor creativo de Marketing Estratégico por más de 18 años en la industria de las comunicaciones.
- Ingeniero en producción audiovisual.
- Licenciado en comunicación social.
- Master en gestión Gerencial por la ILADE y UNT
- Master Practitioner en PNL
- Certificación internacional en UX e instructor Learn Digital with Google Activate.
- Emprendedor visionario con vasta experiencia en diversas industrias como desarrollador de branding y campañas de comunicación y marketing estratégico.
- En su trayectoria ha ejercido cargos ejecutivos en empresas multinacionales de consumo masivo, moda, hostelería, seguros, y comercio industrial en áreas de dirección comercial, dirección de marketing y dirección de comunicación en organizaciones como Zaimella del Ecuador, Ponti, Challenger Industrial , BMI Insurance.
- A participado como comunicador en medio masivos de radio y televisión, como presentador, periodista, creativo y productor en medios como Radio Latina, Tele Sucesos y medios digitales.
- Como consultor ha sido co-creador de exitosas campañas de imagen, packaging, relaciones públicas, gestionados de medios y gestor de productos de decenas de empresas en el Ecuador y California en EEUU. Ha participado en proyectos internacionales como el Volunteer Center of Sonoma County y Éxito Business Awards, entre otros.



EUDE Business School y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, se unen para ofrecer una amplia propuesta de educación continua especializada impartida en modalidad en línea, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en distintos ámbitos, que le permitan impulsar su empleabilidad en el sector empresarial.



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS



EUDE | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL



**+593 99 9100500**

**+593 986828244**



**capacitacion@lacamaradequito.com**



**Cámara Comercio Quito  
CCQ**

